

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 2. Dezember 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 48

Um den Ausbau unserer genossenschaftlichen Bildungsstätte im Freidorf

Eine Bewegung, wie sie die unsrige ist, muss dafür besorgt sein, dass ihr stets der nötige Zuwachs an genossenschaftlich eingestellten und in der Praxis sich bewährenden Menschen gesichert bleibt. Dem doppelten Ziel *genossenschaftlicher Schulung* und *fachlicher Bildung* dient seit rund 27 Jahren das genossenschaftliche Seminar im Freidorf, das im Laufe der Zeit zur eigentlichen Verkäuferinnenschule wurde.

Der Verkäuferin kommt innerhalb unserer Bewegung deshalb eine ganz besondere Bedeutung zu, weil sie es ist, die den regelmässigen Kontakt mit den Mitgliedern zu pflegen hat. Von der Verkäuferin und ihrer Einstellung hängt sehr oft die Beurteilung einer Genossenschaft ab. Auf die Verkäuferin kommt es in vielen Fällen an, ob es einer Genossenschaft gelingt, das Vertrauen weiter Bevölkerungskreise zu gewinnen und damit den Mitgliederkreis zu erweitern.

So waren bis heute — und mit Recht — etwa 90 Prozent der Anstrengungen und Aufwendungen unseres Seminars darauf gerichtet, Verkäuferinnen zu schulen und auszubilden.

Gerade in den letzten Jahren hat sich aber gezeigt, dass unsere Bewegung, will sie konkurrenzfähig bleiben und ihre über das Geschäftliche hinausreichenden Ziele weiterhin erfüllen, sich nicht im wesentlichen auf die Bildung und Ausbildung der Verkäuferinnen beschränken darf, sondern dass sie darüber hinaus die fachliche und genossenschaftliche Weiterbildung auch anderer Funktionäre pflegen muss und daneben auch der Aufgabe, Mitglieder und nebenamtliche Funktionäre zu bilden, zu dienen hat. Zwar sind bis heute auch auf diesen beiden Gebieten Anstrengungen unternommen worden, doch wird man gerechterweise sagen müssen, dass zuwenig getan werden konnte, um neben der zentralen Aufgabe der Verkäuferinnenschulung auch den übrigen Schulungsaufgaben gerecht zu werden.

Das neue Seminarprogramm,

das sich zur Aufgabe stellt, im Dienste der genossenschaftlichen Erziehung und der beruflichen Ertüchtigung das Höchstmögliche zu erreichen und damit Theorie und Praxis zu vereinen, will hier Abhilfe schaffen. Das Seminar soll allen Teilen der Bewegung zugutekommen, das heisst allen Gegenden unseres Landes sowohl, wie auch allen Kategorien von Genossenschaftern. Verkäuferinnen wie auch Verwalter, Mitglieder von genossenschaftlichen Frauenvereinen wie auch solche von Jugendgruppen, Behördemitglieder wie auch Studienzirkelleiter sollen in ihm in verschiedengearteten Kursen aus- und weitergebildet werden.

Die Mittel, die dazu eingesetzt werden sollen, müssen davon ausgehen, dass heute schon bei der Verkäuferinnenschulung viel Wertvolles geleistet worden ist. Während der kommenden zwei Jahre wird sich das Seminar auf seine neuen Aufgaben umzustellen haben, was ihm die Möglichkeit gibt, einerseits die noch belegten Kurse zu Ende zu führen, andererseits seine Lehrkräfte für die neuen Aufgaben vorzubereiten.

Die meisten Lehrtöchter haben die Möglichkeit in staatlichen Schulen sich neben der praktischen Tätigkeit ausbilden zu lassen. So wird der Allg. Consumverein beider Basel, dessen Lehrtöchter bis dahin ausschliesslich im Freidorf geschult wurden, vom Frühjahr 1951 an alle in Basel-Stadt wohnhaften Töchter der staatlichen Schule anvertrauen, während im Seminar lediglich noch die Lehrtöchter aus dem Kanton Baselland ausgebildet werden. Dazu wird statt der bisher üblichen zwei Viermonatskurse ein einziger denjenigen Vereinen von 1953 an weiterdienen, die die Möglichkeit, ihre Lehrtöchter in staatlichen Schulen unterzubringen, nicht haben. Diese vermehrte Beschickung staatlicher Schulen durch Lehrtöchter unserer Genossenschaften wird uns in die Lage versetzen, in den betreffenden Schulen einen vermehrten Einfluss geltend machen zu können.

An die Stelle der Ausbildung von 14 Töchtern in der modernen Verkäuferinnenschule treten kurzfristige Kurse für erste und zweite Verkäuferinnen und angehende Hausfrauen.

Was die Verkäuferinnen betrifft, wird das Seminar neben den erwähnten Kursen, die beibehalten werden sollen, also nur noch dort einzusetzen haben, wo die staatliche Schulung aufhört. Das soll geschehen durch die Einführung eines *Briefkurses* für Angestellte und durch Kurse für Filialleiterinnen, in denen vor allem auch die Frage der *Personalführung* zu ihrem Recht kommen

soll. Entsprechend der Ueberzeugung, dass dem untersten Vorgesetzten ganz besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden muss, wie das Prof. Christian Gasser kürzlich in einem Artikel betont hat, soll die Mitarbeit des Seminars gerade auf diesem Gebiete ausgebaut werden.

Wichtig sind daneben auch Verwalterkurse und Kurse für Ladenkontrolleure. Das wird uns in die Lage versetzen, die gesamte Personalschulung zu koordinieren.

Das ganze Programm, wie es neu ins Leben gerufen werden soll, hat auszugehen von *Kursen*, die die Vereine *selbst durchführen*. An die Seite solcher Kurse treten dezentralisierte zweiteilige Kurse für erste und zweite Verkäuferinnen unter Mitwirkung des Seminars.

Die in Aussicht genommenen Briefkurse sind zwar ein Notbehelf, da die mündliche Verarbeitung des Stoffes immer besser ist. Doch ist zu hoffen, dass teilweise in der gruppenweisen Behandlung der Briefkurse ein gewisser Ersatz geschaffen werden kann. Das bedingt eine Schulung auch der Leute, die zur Leitung solcher Gruppen berufen sein sollen.

Die *Freidorfkurse* selbst sollen im allgemeinen mindestens eine Woche dauern. Das Seminar soll damit mehr als bisher zum geistigen Zentrum der gesamten Genossenschaftsbewegung werden.

Alle diese Neuerungen bedingen nun ihrerseits einen wesentlichen

Ausbau des genossenschaftlichen Seminars.

Bildungsfragen haben innerhalb unserer Bewegung schon früh eine Rolle gespielt, wobei allerdings die fachliche Ausbildung im allgemeinen im Vordergrund stand. Es wurden bis dahin im Seminar 13 Parallelklassen mit etwa 300 Schülerinnen durchgeführt. Es blieben für andere als Verkäuferinnenkurse lediglich die Monate Mai bis Juli.

Die Raumverhältnisse im Genossenschaftlichen Seminar sind unhaltbar geworden. Neue Schlaf-, Schul- und Wohnräume sind nötig. Aber auch neue Wege und neue Ziele drängen sich heute auf. Als Fachschule steht zwar das Genossenschaftliche Seminar mit an der Spitze. Hier haben wir uns zu bemühen, diese Stellung zu behalten. Das ist schon deshalb nötig, weil unsere Konkurrenz gerade auf diesem Gebiete sehr aktiv ist.

Das Seminar soll in Zukunft wie teilweise schon bis dahin Aufnahmeprüfungen für Lehrlinge und Angestellte abnehmen, Ausbildungskurse für neue Angestellte veranstalten, Expertenkurse für Abschlussprüfungen durchführen und eigentliche genossenschaftliche Volkshochschulkurse einrichten, an deren Seite noch eine ganze Reihe anderer Sonderkurse treten werden. Eine Auflockerung der ganzen Seminartätigkeit mit einer Zusammenfassung der Kräfte ist notwendig.

Selbstverständlich bedingen alle diese neu zu übernehmenden Aufgaben auch die notwendigen Mittel. Bis heute ist das Seminar vor allem vom V. S. K., von den Zweckgenossenschaften, durch freiwillige Beiträge der Vereine sowie durch bescheidene Pensionsbeiträge für die Schülerinnen und Schüler finanziert worden. Die letzten Jahren haben zu einer Steigerung der Kosten geführt, währenddem gleichzeitig die Einnahmen geringer geworden sind. So ist eines der wesentlichen Erfordernisse heute die Sicherung der Einnahmen, wozu der V. S. K. seine Mitwirkung in weitem Masse bereits zugesagt hat. Die Verbandsvereine der deutsch- und italienischsprechenden Schweiz — in Chexbres besitzt die französischsprechende Schweiz ihre eigene Schule — müssen durch Beiträge, die sich nach dem Detailumsatz der einzelnen Vereine richten, an der finanziellen Sicherung des Seminars entscheidend mithelfen.

*

Eine Frage von besonderer Bedeutung, die wir im Verlauf dieses Artikels schon erwähnt haben, ohne sie indessen näher zu beleuchten, stellt die

Heran- und Weiterbildung von Berufsverwaltern

dar.

Der Verwalter einer Konsumgenossenschaft muss Kaufmann und Unternehmer sein. Er muss aber auch über entsprechende Vorgesetzteneigenschaften verfügen, er muss das treibende Element innerhalb der Genossenschaft bleiben, er muss Genossenschafter und muss zuletzt auch Mensch sein.

Diesem Ideal eines Verwalters haben wir nachzustreben, auch wenn wir es niemals ganz zu erreichen vermögen. Wieviel aber auf den Verwalter ankommt, das kann man oft in einzelnen Vereinen bei einem Verwalterwechsel feststellen. Wenn der Verwalter innerhalb einer Genossenschaft einen positiven Geist ausströmt, so wird auch die Genossenschaft selbst von diesem Geiste erfüllt und sie wird ihren Mitgliedern bessere Dienste zu leisten vermögen.

Wir müssen bei der Heranbildung von Verwaltern darauf achten, einerseits tüchtige Kaufleute von aussen zuzuziehen, andererseits Leuten aus unserer Bewegung Gelegenheit geben, sich zu Verwaltern ausbilden zu lassen. Mit dem vom Seminar neu aufgestellten Programm soll es möglich werden, einen Verwalternachwuchs heranzubilden, der unsern Bedarf an hochwertigen Kräften zu decken vermag. Wenn wir junge Leute durch diesen Kurs führen, der sie in dreieinhalbjährigen Bemühungen vertraut werden lässt mit allen Sparten und Abteilungen einer Konsumgenossenschaft, dann dürfen wir die Ueberzeugung haben, hier ganze, unserer Bewegung wirklich dienende Arbeit geleistet zu haben. Während vollen drei Jahren haben sich diese Leute der praktischen Tätigkeit in verschiedenartigster Weise zu widmen, um daneben während insgesamt sechs Monaten im Genossenschaftlichen Seminar auch theoretisch ausgebildet zu werden. Es ist begreiflich, dass dieses etwas lange Programm gewisse Abweichungen dann erforderlich macht, wenn Leute aus der genossenschaftlichen Praxis sich für den Lehrgang interessieren.

Die Zahl der auszubildenden Verwalter soll sich ganz nach dem Bedarf richten. Auf Grund einer Aufnahmeprüfung soll die Qualifikation der Bewerber ermittelt werden, damit wirklich nur besonders tüchtige Leute in diesen Kurs hineinkommen.

Die ganze neuvorgesehene Verwalterschulung stellt ein Programm der gegenseitigen Hilfe dar, das von V. S. K. und Vereinen nur in wirklicher Zusammenarbeit durchgeführt werden kann.

*

Die Pläne für die Umgestaltung des Genossenschaftlichen Seminars und die Einführung von Neuerungen, wie wir sie teilweise skizzert haben, liegen bereit. Sie wurden den Mitgliedern des *Verwaltervereins* schriftlich und in mündlichen Ergänzungen anlässlich einer Tagung in Olten jüngst von *Dr. H. Faucherre*, dem Leiter des Seminars, *Dr. H. Dietiker*, Lehrer am Genossenschaftlichen Seminar, und *P. Seiler*, Chefbuchhalter des V.S.K.,

unterbreitet. Es ist selbstverständlich, dass, trotzdem der Vorstand des Verwaltervereins sich schon in verschiedenen Sitzungen eingehend mit diesen Problemen beschäftig hatte, diese Vorschläge nicht nur auf lebhaftes Interesse stiessen, sondern teilweise auch recht kritisch von einzelnen Seiten begutachtet wurden. Das Erfreulichste an der Tagung schien uns darin zu bestehen, dass einmal eine ausserordentlich rege Diskussion zustande kam, dann aber auch in den meisten Voten viel Verständnis für die Notwendigkeit dieser Neuerungen vorherrschte. Man darf wohl sagen, dass von keiner Seite die in Aussicht gestellten Neuerungen abgelehnt wurden, wenn auch da und dort zum Ausdruck kam, dass vielen der Anwesenden das weitgespannte Programm der Verwalterausbildung etwas zu weit zu gehen schien. Man fragte, ob es zweckmässig sei, Schüler in die Praxis zu schicken, statt andererseits die Praktiker besser zu schulen. Die Frage der *Weiterbildung der vorhandenen Berufsverwalter* scheint vielen etwas zu kurz zu kommen, wogegen dann die Ausbildung neuer Verwalter in einem Mass in Aussicht genommen wird, das als sehr weitgehend bezeichnet werden darf.

Selbstverständlich war es unvermeidlich, dass diejenigen, die zu obersten Wahrern der Finanzen der ihnen anvertrauten Unternehmungen berufen sind, dort Bleistift und Papier ergriffen, wo ihnen eröffnet wurde, dass ein bestimmter Beitrag je nach Umsatz zur Finanzierung des Seminars herangezogen werden müsse. Und sofort wurden Bedenken geäussert über die Summen, die zum Beispiel von den grossen Vereinen dem Seminar in Zukunft zugewendet werden sollten.

Auch die Stimme meldete sich zum Wort, die dartat, dass es allein oder doch vor allem auf gute, tüchtige, der Genossenschaft wirklich verpflichtete Verkäuferinnen ankomme und dass daneben eigentlich die Ausbildung der Verwalter zurücktreten könne. Allerdings erhoben sich dann dagegen viele Stimmen, die im Gegenteil erklärten, Bildung und Ausbildung der Verkäuferinnen könnten in vielen Fällen gar wohl dezentralisiert und regional durchgeführt werden, wogegen die Verwalter selbst gerne ab und zu sozusagen neu «fassen» würden. Und es hat etwas für sich: der Verwalter ist als oberster Vorgesetzter innerhalb seiner Genossenschaft dazu verpflichtet, immer nur zu geben, immer nur zu bilden, und selten oder nie hat er die Gelegenheit, selbst an der Quelle neu zu schöpfen, um weitergeben zu können.

*

Und so waren anlässlich dieser Tagung in vielen Einzelfragen die Meinungen und Ansichten wohl noch geteilt, im wesentlichen aber einig in den Punkten, die die notwendige Aenderung der Struktur unseres Seminars, die vermehrte Zuwendung von finanziellen Mitteln an diese Bildungsstätte und die Notwendigkeit einer besseren Aus- und Weiterbildung der Verwalter betreffen. Entscheidungen und Beschlüsse hatte die Versammlung nicht zu fällen. Diese sollen andernorts gefasst werden. Es hatte aber trotzdem eine nicht zu unterschätzende Bedeutung, dass die berufenen Vertreter der Vereine, die ja letztlich als wesentliche Mitträger der umzugestaltenden Institution zu wirken haben, entsprechend vorbereitet und aufgeklärt worden sind. Seminar und Verbandsleitung werden sich nun neuerdings mit diesen Problemen beschäftigen und man wird hier gewiss zu Entschlüssen gelangen, die sich für unsere Bewegung sicherlich auf die Dauer fruchtbringend auszuwirken vermögen werden.

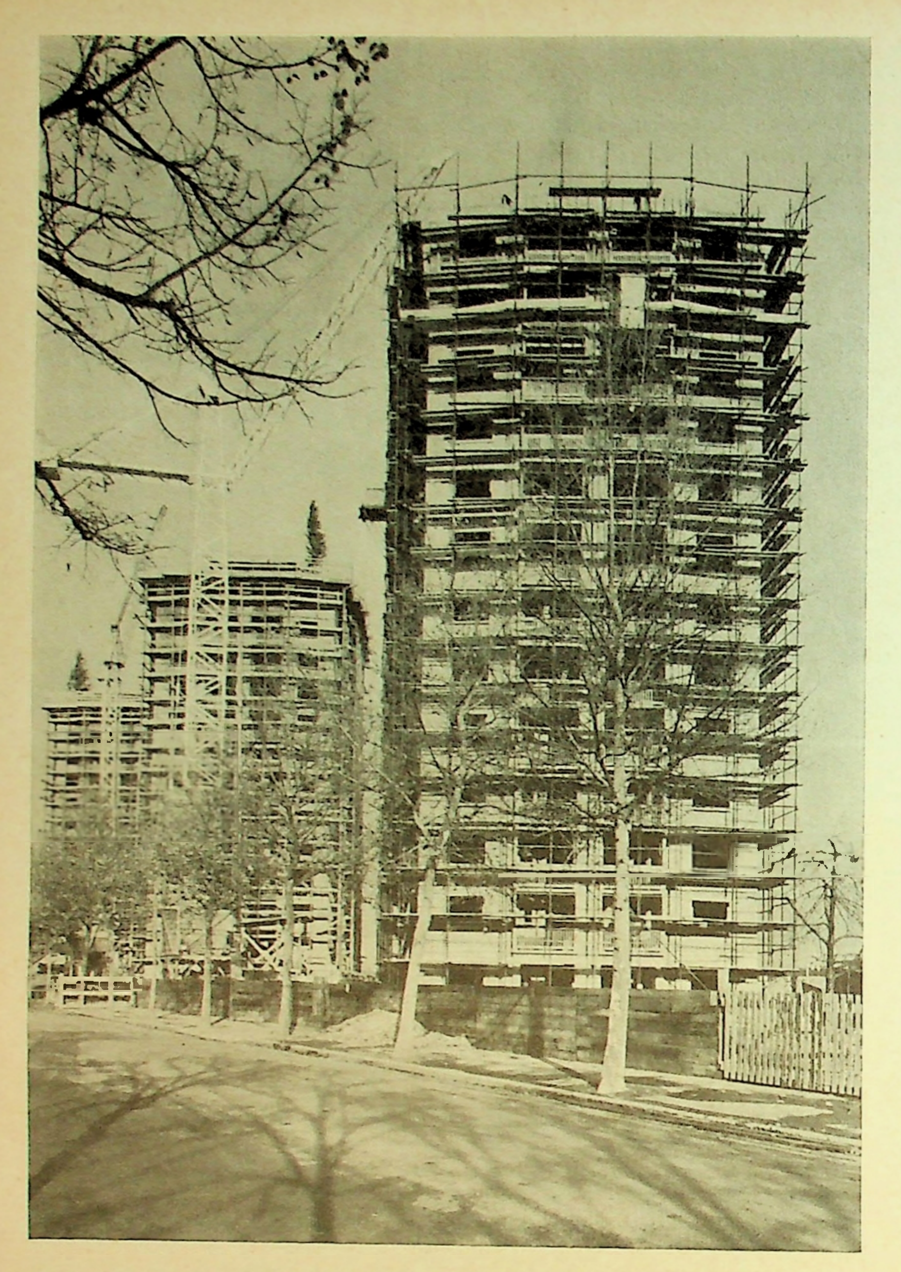
Im ganzen darf abschliessend gesagt werden, dass man sich allenthalben der Bedeutung dieser Bildungsfragen bewusst ist und im Sinne fachlichen und genossenschaftlichen Ausbaus der Bildungsmöglichkeiten für alle Regionen unseres Landes, für alle Glieder der Genossenschaften weiterzuarbeiten gewillt ist. Es sind Fragen zentralster Bedeutung und sie werden in einem für unsere Bewegung positiven Sinne gewiss auch gelöst werden. M.

Die Hochhäuser der Wohngenossenschaft Entenweid in Basel

Unter den heute über tausend Wohngenossenschaften, die unser Land zählt, zeichnet sich die Wohngenossenschaft Entenweid dadurch aus, dass sie es als erste gewagt hat, in der Schweiz vom üblichen Einfamilien- oder höchstens Drei- oder Vierstockhaus zum eigentlichen Hochhaus überzugehen. Die Bekanntgabe der Absicht der Personen, die an der Spitze der Genossenschaft stehen, und der bauleitenden Architekten erweckte seinerzeit kein geringes Aufsehen, und selbst heute ist es, mögen nun auch die Rohbauten bereits unter Dach sein, noch nicht so weit, dass sich männiglich mit der Neuerung abgefunden hätte, wenn auch festzustellen ist, dass schon mancher Saulus zu einem Paulus geworden ist.

Die Gründung der Genossenschaft geht zurück auf ein — in der ursprünglichen Form allerdings nicht verwirklichtes — Hochbauprojekt eines der beiden bauleitenden Architekten, Hans *Mähly*, währenddem für das tatsächlich zur Ausführung gelangte Projekt neben diesem Architekt Arnold *Gfeller* als Urheber mit in Betracht fällt. Die eigentliche Konstituierung der Genossenschaft erfolgte am 6. November 1947. Es brauchte aber ungeheure Anstrengungen, bis die Idee, ursprünglich ein einziges, kompaktes, und später drei aufgelockertere Hochhäuser zu bauen, Wirklichkeit werden konnte. Es galt nicht nur, das äusserst komplizierte Bodenbeschaffungs- und Finanzierungsproblem zu lösen, es galt vielmehr, die noch viel schwerere Aufgabe zu lösen, die zahlreichen Personen und Kreise, die für Verwirklichung oder Nichtverwirklichung der Idee mitbestimmend waren, dafür zu gewinnen, in Hochhäusern, wenn vielleicht auch nicht etwas ihrem persönlichen Geschmack Entsprechendes, so doch nicht etwas Ungeheuerliches zu erblicken. So ist es denn nicht verwunderlich, dass der erste Spatenstich erst am 27. April dieses Jahres getan werden konnte, verwunderlich aber hinwiederum, dass schon am 18. November bereits auch das dritte Haus unter Dach stand, und schon am 24. November — bei einer Teilnehmerzahl im übrigen, die der Eigenart des Anlasses und der grossen Zahl der am Bau Mitarbeitenden entsprach — das obligate *Aufrichtefest* abgehalten werden konnte.

Der für diesen Anlass gewählte Tag war leider aussergewöhnlich regnerisch. Trotzdem liess ein Blick von der Dachterrasse des einen Hochhauses, das noch über die, wie sich bei diesem Anlass zeigte, immerhin sehr bequemen Treppen erklommen werden musste, zum min-



72 Dreizimmerwohnungen neu wieder zur Verfügung stellen kann.

Von Wolkenkratzern — die Höhe beträgt 36,7 Meter über dem Erdboden — wird man also noch keineswegs sprechen können. Der *mittlere Mietzins* wird für eine Zweizimmerwohnung 121 Franken, für eine Dreizimmerwohnung 138 Franken betragen. Das ist *etwa 20 % weniger, als was in Basel normalerweise für Neuwohnungen von gleicher Qualität bezahlt werden muss.* Und in dieser Verbilligung der Baukosten ist in erster Linie die Berechtigung für den Bau von Hochhäusern zu suchen. Hinzuzufügen ist allerdings, dass die Genossenschaft als eine der letzten, die noch Berücksichtigung finden konnte, von Bund und Kanton eine Subvention von zusammen 15% der Bausumme erhielt. Diese Bausumme beziffert sich auf 4,4 Millionen. Die Wohnungen werden sehr komfortabel eingerichtet sein, *Deckenheizung* — die zentrale Beheizung erfolgt aus der nicht sehr weit von den Bauten entfernten Basler Kehrichtverbrennungsanstalt — Zentralkühleinrichtung, Kehrichtabwürfe, mindestens zwei mit allen modernen Maschinen ausgestattete Waschküchen und Trockenräume in jedem Haus usw. Dem Auf- und Abverkehr dienen zwei Lifts, wovon der eine, allerdings mehr der Waren-, das heisst in erster Linie der Möbelbeförderung, dient. Die Nachfrage nach den Wohnungen in den Hochhäusern ist bereits heute so, dass ihr nicht in vollem Umfang wird entsprochen werden können. Dem Bedürfnis nach Garagierung der Autos und der noch bedeutend zahlreicheren Fahrräder der Bewohner werden zwei Garagen dienen, die zwischen den Häusern eingebaut werden. Bis zur Fertigstellung des Rohbaus waren an jedem der drei Häuser im Durchschnitt etwa 50 Arbeiter beschäftigt.

Und nun ist es soweit, dass sich jedermann ein persönliches Urteil darüber bilden kann, ob Hochhäuser im allgemeinen und die Hochhäuser, um die es sich hier im besonderen handelt, sein ästhetisches Urteil befriedigen oder nicht. Gewiss werden die Ansichten geteilt bleiben. Sieht man aber von dem Geschmack, der ja immer verschieden sein wird, ab, so wird man zugeben müssen, dass die Personen, die hinter der ganzen Sache stehen, Basel einen unbedingten Dienst geleistet haben, einmal dadurch, dass sie verhältnismässig *billige Wohnungen* schufen, sodann aber auch dadurch, dass sie der

desten ahnen, wie schön der Ausblick von den oberen Stockwerken bei schönem Wetter sein muss. Es zeigte sich aber auch, dass die gegenseitig schiefe Stellung der Häuser, die mit Absicht gewählt wurde, die vorzügliche Eigenschaft hat, den freien Blick in der Richtung der anderen Hochhäuser wenig zu behindern.

Der Boden wurde der Genossenschaft vom Staat im Baurecht verpachtet, nachdem dieser, einmal für das Projekt gewonnen, durch Ankauf von Parzellen, die anderen Eigentümern gehörten, die Bodenbeschaffungsfrage für die Genossenschaft wesentlich erleichtert hatte. In die Beschaffung des Baukredites teilten sich, im Verhältnis von zwei Dritteln zu einem Drittel, die Schweizerische Bodenkreditanstalt in Zürich und die Genossenschaftliche Zentralbank. Die drei Hochhäuser umfassen je 13 Stockwerke, das Parterre mit zwei Zweizimmer-, die zwölf übrigen Stockwerke mit je zwei Zweizimmer- und Dreizimmer-Wohnungen, so dass die Genossenschaft dem Wohnungsmarkt insgesamt 78 Zweizimmer- und

Stadt dazu verhalfen, ihre ja immer kleiner werdende *verfügbare Bodenfläche zu schonen.* Ist im allgemeinen die Ausnützungsziffer, das heisst das Verhältnis zwischen der Gesamtfläche der einzelnen Stockwerke und dem gesamten Bauareal im besten Falle 1, so erreicht die Ziffer im vorliegenden Fall 2,5. Mit anderen Worten, auf der gleichen Bodenfläche, auf der sonst üblicherweise ein Mensch lebt, können in den Hochhäusern der Wohngenossenschaft Entenweid 2,5 Menschen untergebracht werden, natürlich ohne dass sie enger zusammengepfercht leben müssen. Man wird deshalb auch nicht erstaunt sein zu vernehmen, dass man andernorts nur die ersten praktischen Erfahrungen, die aus dem Basler Experiment gezogen werden können, abwartet, um ebenfalls zum Bau von Hochhäusern überzugehen. Dabei möge Aengstlichen zum vorneherein versichert sein, dass nun kaum etwa ein allgemeiner Uebergang zum Bau von Hochhäusern zu befürchten ist. Dagegen darf so viel angenommen werden, dass nachdem einmal der Anfang damit gemacht worden ist, überall dort Hochhäuser erstehen werden, wo die Voraussetzungen es als angezeigt erscheinen lassen; und solche Voraussetzungen werden sich bestimmt von Zeit zu Zeit da und dort einstellen. h.

50 Jahre Verein der Angestellten des ACV

Es mögen gegen 1200 erwartungsfrohe Menschen gewesen sein, die sich vergangenen Sonntagnachmittag zur 50-Jahr-Feier des Vereins der Angestellten des ACV in der Mustermesse einfanden. *F. Senn,* der rührige Präsident des Vereins, hiess die Festgemeinde willkommen und streifte in einigen Worten die erfreuliche Entwicklung des Zusammenschlusses der Angestellten. Siebzehn waren es, die vor 50 Jahren den Verein schufen, und zu unserer Freude sind einige der Gründer noch am Leben, wovon einer in der Mustermesse begrüsst werden konnte. 25 Jahre später zählte der Verein 400 Mitglieder und heute sind es rund 1100 geworden, die den praktischen und ideellen Zielen des Vereins der Angestellten Nachdruck zu verleihen gewillt sind.

E. Herzog, Präsident der Direktion des ACV beider Basel, begrüsste seinerseits die Festgemeinde und beglückwünschte den Angestelltenverein zu seinem Jubiläum. Er wies darauf hin, dass im Augenblick der Gründung des Vereins der Angestellten der ACV etwas über 400 Mitarbeiter zählte und einen Umsatz von 10 Millionen Franken auswies, während heute von den gegen 3000 ACV-Angestellten ein Umsatz von rund 120 Millionen Franken bewältigt werden muss. Die Zusammenarbeit zwischen Leitung und Personal war im ACV immer eine erfreuliche und der ACV war bemüht, seinen Angestellten ein sozialer Arbeitgeber zu sein. Nicht von ungefähr kam es, dass *im Jahre 1913 der Allgemeine Consumverein den ersten Gesamtarbeitsvertrag, den es in der Schweiz überhaupt gab,* abgeschlossen hat.

*

Doch nicht deshalb war man zusammengekommen, um Reden zu hören, sondern um in einigen Stunden gemütlichen Beisammenseins sich der Gründung des Vereins der Angestellten und seiner seitherigen Entwicklung zu erinnern. So überliess der Präsident des Vereins das Szepter dem gewiegten Conférencier *Max Amann,* der es verstand, die Festgemeinde alsobald in fröhliche Stimmung zu versetzen. Ein hervorragend ausgewähltes, witzig conferiertes Programm, dem neben dem Trio Ammann, die Hula-Hawaiians, die Ricordis mit ihren gewagten Velokünsten, der bekannte Musical-Clown, Jongleur und Imitator Blattino und zwei Zauberkünstler «us aigenem Bode» ihre Kräfte geliehen hatten.

Abgelöst wurden die Darbietungen, die jede einzelne für sich als besondere Leistung gewertet werden durfte, von den Klängen des Orchesters «Fred Mani's Band», das zum Tanz aufspielte und bis spät in die Nacht die Mitglieder, Gäste und Angehörigen zusammenzuhalten verstand.

Im ganzen: Ein wirklich netter Abend, der Zeugnis ablegte von der Bedeutung des genossenschaftlichen Angestelltenvereins und von seinen Fähigkeiten, die weit über das praktische Gebiet der Verbesserung der Arbeitsverhältnisse hinausreichen und gerade auch geselligem Beisammensein und dem gegenseitigen Sichkennenlernen besondere Bedeutung beimessen.

*

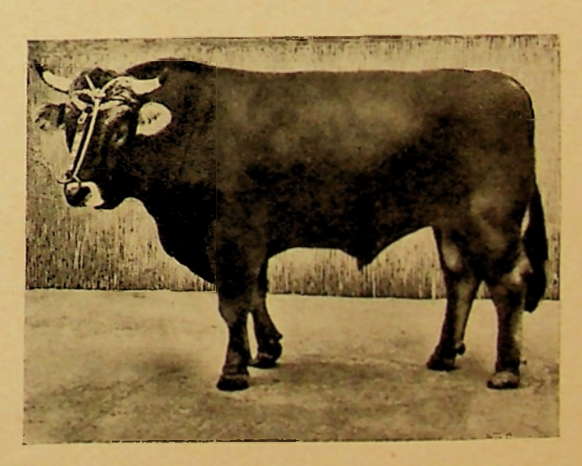
Es bleibt uns hier die angenehme Pflicht, dem Verein der Angestellten des ACV beider Basel auch unsrerseits für die Zukunft eine erfreuliche Weiterentwicklung zu wünschen. Möge er als berufener Vertreter des baslerischen Genossenschaftspersonals zusammen mit den übrigen Personalorganisationen wirken für die Interessen der genossenschaftlichen Mitarbeiter, deren berufliche Ertüchtigung und genossenschaftliche Weiterbildung fördern und damit aufs beste auch genossenschaftlicher Weiterentwicklung dienen. M.

Der «Lindenhof» an der OLMA

Anlässlich der diesjährigen OLMA in St. Gallen wurde auch ein Querschnitt durch die thurgauische Landwirtschaft gezeigt und u. a. eine thurgauische Rindviehschau veranstaltet. Die dem V. S. K. gehörende Gutsverwaltung «Lindenhof» Pfyn hat sich daran mit gutem Erfolg beteiligt. Es wurden ein Zuchtstier und sechs Kühe ausgestellt.

Der mit 95 Punkten bewertete Zuchtstier «Edison» stand im 1. Rang, während die Kühe in der Rangliste der Kategorie der zurzeit trocken stehenden Tiere mit 90 bis 96 Punkten und Jahresmilchleistungen bis zu 4800 Liter den 1., 2., 3., 4. und 6. Platz belegten.

Wir gratulieren Verwalter *Hinterberger* zu diesem schönen Erfolg. F. B.



ARBEIT ... FREUDE oder FRON?

Die Bedeutung der Arbeitsstätte

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald, Genf

Die Bedingungen, unter denen Arbeiter und Angestellte am besten und zweckmässigsten arbeiten, werden seit etwa einem halben Jahrhundert mit immer grösserer Genauigkeit und immer wachsendem Erfolg erforscht. Man hat sich besonders eingehend mit den Luft- und Temperaturverhältnissen beschäftigt. «Air conditioning» ist heute in vielen Fabriken durchgeführt, und wenn man an die geradezu unvorstellbaren Verhältnisse im neunzehnten Jahrhundert denkt, dann ist ein gewaltiger Fortschritt unverkennbar. Das gilt selbstverständlich leider immer nur noch für einen viel zu beschränkten Teil der Welt. Was in den Vereinigten Staaten und der Schweiz selbstverständlich ist, ist es noch lange nicht in Südafrika, wo die Bedingungen, unter denen die Schwarzen arbeiten müssen, zum Himmel schreien. Im grossen ganzen ist aber die Tendenz zum Fortschritt unverkennbar.

Ebenso ist es mit den Beleuchtungsverhältnissen. Es ist da viel probiert worden, um, oft unter recht beträchtlichen Kosten, festzustellen, welche Intensität und welche Beleuchtungsfarbe für die Arbeitenden am zuträglichsten sind, und bei dieser Gelegenheit sind wieder andere Verbesserungsmöglichkeiten entdeckt worden.

Die Methoden um die richtige Aufstellung der Maschinen, ihre Anpassung an die menschliche Bewegung, die richtigen Konstruktionen, um die Arbeiter am wenigsten zu ermüden, haben sich fast zu einer Sonderwissenschaft entwickelt. — Die Wirkung von Geräuschen, stimulierenden und abschwächenden Momenten sind nicht vergessen worden und auf die Bemühungen, der Monotonie und der Langeweile entgegenzuwirken, ist hier an verschiedenen Stellen hingewiesen worden.

Damit hat auch die äussere Gestalt von Fabrik und Verwaltungsgebäude vielfach ein ganz anderes Gesicht gewonnen, als es früher bekannt war. Zwar haben noch heute die Leiter der grössten Bank der Welt, Morgan & Co., kein einzelnes Arbeitszimmer, sondern die Chefs arbeiten gemeinsam in einem Zimmer, gewöhnlich an einem Stehpult! Indessen, das ist eine besondere Art von Snobismus. Die meisten grösseren Betriebe lieben es, ihre Macht und Bedeutung in Gebäuden zu zeigen, die imposant wirken und zugleich dem modernen Lebensgefühl Ausdruck zu geben suchen. Das hat dann, zusammen mit den Bemühungen, die besten Arbeitsbedingungen zu schaffen, tatsächlich vielen Arbeitsstätten eine ganz neue Gestalt gegeben. Die Industriellen und Bankiers des neunzehnten Jahrhunderts, die schliesslich mit der industriellen Revolution die Grundlagen für all diese Herrlichkeit gelegt haben, würden wahrscheinlich die Köpfe schütteln und an einen Grössenwahnsinn glauben, der nichts mit den Prinzipien einer soliden Geschäftsgebarung zu tun hätte, wenn sie die Arbeitsräume, die Umkleideplätze und Waschgelegenheiten, die Esssäle und Kindergärten sehen würden, wie sie sich in einer Reihe moderner Fabriken finden und immer weiter sich einbürgern.

Mit dieser Entwicklung könnte man sich wohl zufrieden geben, und doch ist auch unter den heutigen Verhältnissen die Frage nicht unberechtigt, ob Fabrik und Verwaltungsgebäude, ob vor allem die Innenräume das leisten, was sie für den Menschen leisten können und sollen. Tatsächlich finden wir in den Betrachtungen, die all die Bedingungen schildern und analysieren, die die höchste Arbeitsleistung ermöglichen, sehr selten das Gebäude und den Arbeitsraum als Ganzes erwähnt. Während überall sonst geprobt und experimentiert wird — und gerade dort, wo die moderne Gesinnung auf ihren Fortschritt besonders stolz ist und glaubt, dem Arbeiter und Angestellten das Beste zu geben — ist hinsichtlich der Gesaltung der Arbeitsstätte von solchem Erproben und Experimentieren kaum die Rede. Man weiss, was modern ist oder als modern zu gelten hat, man weiss, dass Fabrik und Verwaltungsgebäude deutlich und klar ihren Zweck sichtbar machen sollen und daraus hat sich ein gewisser Stil gebildet, der aber dieser Art von Bauten und vor allem auch ihren Innenräumen eine Art fataler Gleichförmigkeit verleiht.

Sehr häufig erinnert ein gut gebauter und gut ausgestatteter Arbeitsraum ein wenig an einen Operationssaal. Die Helligkeit, die Nüchternheit, das nichts als Zweckmässige ruft fast unfehlbar überall den gleichen Eindruck hervor. Wie gesagt, wer an die alten Arbeitsstätten mit ihrem völligen Mangel an Hygiene, ihrem Schmutz, ihrer abstossenden Hässlichkeit denkt, möchte jede Kritik schweigen lassen. Und doch kann die Frage nicht ruhen, die Frage, von der doch am meisten abhängt: Fühlen sich denn Arbeiter und Angestellte in diesen Räumen wirklich wohl, steigert dieser Aufenthalt ihre Arbeitslust, ihre Liebe zum Unternehmen, ihr eigenes Wohlsein?

Wir können die Frage nicht beantworten aus dem einfachen Grunde, weil es eben in dieser Hinsicht an Umfragen und Erhebungen fehlt. Es wäre an der Zeit, damit zu beginnen; ihr Ergebnis könnte sehr aufschlussreich sein. Wenn wir zweifeln, ob sich Arbeiter und Angestellte in den modernen Räumen sehr zu Hause fühlen, dann darum, weil sie zwar in hohem Masse der Zweckmässigkeit Rechnung tragen, aber kaum sehr viel davon verraten, was der Arbeiter und Angestellte selbst von der Arbeitsstätte, an der sie schliesslich einen sehr grossen Teil ihres Lebens verbringen, erwarten.

Nun verträgt der Mensch seelisch die reine Zweckmässigkeit und ihren Anblick nur bis zu einem gewissen Grade. Die besondere Betonung, fast möchte man sagen die Darstellung der Zweckmässigkeit an sich, ist nicht einfach auszuhalten. Ich erinnere mich an das bedrükkende Gefühl, das mich nach der Besichtigung einer unserer grössten Uhrenfabriken ergriff. Es war alles wirklich vollendet, nicht zuletzt alle Anstalten zur Erholung und Fürsorge der Arbeiter und Angestellten. Es war unmöglich, etwas auszusetzen, etwas zu kritisieren, aber gerade dieses Ausmass des Vollendeten und seiner sehr nachdrücklichen Betonung riefen jenes Gefühl der Bedrückung hervor. Dieses ganz Sachliche, ganz Untadelhafte hatte etwas Unmenschliches.

Es wird zu offenbar, dass die Arbeitenden in etwas Fix und Fertiges hineingestellt worden sind. Sie können daran keinen Anteil haben, wie man ihn an einer Sache hat, die man selbst hat einrichten helfen. Man findet zum Beispiel entsprechend der modernen Tendenz, die die glatten Wände und kahlen Flächen liebt, in den Büros und Ateliers wenig oder keine Bilder. Ich zweifle sehr, ob das wirklich Freude erregt. Warum erfolgt nicht einmal im Betrieb eine Umfrage, ob und was für eine Art von Bildern oder sonstiger Wandschmuck gewünscht wird? Warum hört hier das Proben und Experimentieren auf? Der Einfluss der unmittelbaren Umgebung auf den arbeitenden Menschen ist gross, besonders wichtig aber ist es, dass er an dieser Umwelt aktiven Anteil hat, dass sie ihm nicht einfach aufgedrängt wird. Wir haben betont, wie wichtig es ist, den Menschen gegenüber der vielfach einförmigen Arbeit, zu der ihn der Produktionsprozess zwingt, aktiv zu halten. Die Teilnahme an der Ausgestaltung des Arbeitsraumes ist eines der Mittel, die ihm bis zu einem gewissen Grade zur Aktivität verhelfen können. Und ebenso wird seine Verbundenheit mit dem Unternehmen dadurch gesteigert. Jenes Gefühl von Kälte, das gerade von modernen Räumen so leicht ausgeht, ist ja nichts anderes als der Reflex der Beziehungslosigkeit, die wir auch so oft zwischen Menschen antreffen. Der Arbeiter und Angestellte, die an der Gestaltung ihres Arbeitsraumes mitschaffen, helfen, jene Kälte zu überwinden.

CO-OP Werbefachleute

Am 7. November 1950 tagte der Ausschuss der Co-op Werbefachleute im Sitzungssaal des V. S. K. in Basel zur Behandlung verschiedener Propagandafragen. Laufende und bestehende Aktionen wurden eingehend besprochen. Mit Genugtuung konnte festgestellt werden, dass die Koordination innerhalb der Gruppe, d. h. damit auch zwischen den Propagandaabteilungen des V. S. K. und der einzelnen Vereine, sich immer enger gestaltet. Auf Grund des Erfahrungsaustausches und der gegenseitigen Beratung wird es möglich sein, in Zukunft manche Propagandaaktion auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, was naturgemäss eine Zersplitterung der Kräfte endgültig beseitigen wird. Dadurch können für die Beteiligten natürlich auch bedeutende Ersparnisse erzielt werden.

Die Organisation der Co-op Werbefachleute gab zu eingehender Diskussion Anlass. Im Vergleich mit den übrigen Arbeitsgemeinschaften innerhalb unserer Bewegung nimmt die Gruppe zufolge ihrer Zusammensetzung eine besondere Stellung ein. In der Gruppe sind sowohl Propagandisten als auch Dekorateure vereinigt. Da die Dekorateure jedoch nicht an allen Propagandafragen gleich stark interessiert sind, ist ihre Beteiligung an den Sitzungen nicht in jeden Falle erforderlich. Es wurde deshalb beschlossen, die Dekorateure immer dann aufzubieten, wenn es sich um spezielle, die Dekoration betreffende Probleme handelt, die zu erörtern sind.

Ferner wurde vereinbart, ein- oder zweimal im Jahre eine Mitgliedertagung durchzuführen. Die erste soll im Frühjahr 1951 abgehalten werden. Der von Genf gestellten Forderung, nach der die Propagandisten monatlich zu Beratungen zusammenkommen sollten, wurde grundsätzlich zugestimmt, jedoch unter der Bedingung, dass jeweils die Bedürfnisfrage geprüft werde.

Schliesslich wurde die Amtsdauer des Obmannes auf ein Jahr festgesetzt. *C. Laurent*, Genf, demissionierte als Präsident. An seiner Stelle wurde *G. Rudin*, Adjunkt der Abteilung Warenpropaganda des V. S. K., einstimmig für 1951 gewählt. C. Laurent sei an dieser Stelle nochmals für die geleistete Arbeit und für sein Interesse an der Arbeitsgruppe Co-op Werbefachleute der beste Dank ausgesprochen.

rn.

Arbeit – Freude oder Fron?

Der Verwalter eines mittleren Vereins schreibt uns:

Mit besonderer Freude habe ich im «Schweiz. Konsum-Verein» Nr. 46 vom 18. November gelesen, dass die Absicht besteht, die zum 18. Mal im «Schweiz. Konsum-Verein» veröffentlichten Artikel von Dr. Paul Reiwald nunmehr zusammengefasst als Separatabzug zu drucken.

Ich begrüsse diese Initiative sehr und darf Ihnen bestätigen, dass anlässlich unserer letzten Personalversammlung von diesen Berichten die Rede war und dass sich auch unser Verwaltungsrat lobend zu diesen inhaltsreichen und aktuellen Problemen geäussert hat. Im Bewusstsein, dass die darin behandelten Punkte für uns Konsumvereine von eminenter Bedeutung sind, habe ich mich sofort entschlossen, davon *20 Separatabzüge* zu bestellen, mit der Absicht, diese an Interessenten unseres Verwaltungsrates sowie an unsere ältern Angestellten abzugeben.

Gerne hoffe ich, dass Ihr Aufruf noch viele offene Ohren gefunden haben möge, so dass dieser Separatabzug zustande kommt.

B.

Bestellungen für diesen Separatabzug können noch entgegengenommen werden. Man wende sich an die Redaktion des «Schweiz. Konsum-Vereins».



Für die PRAXIS



Soll man die Mitglieder mit dem Namen begrüssen?

Vier Antworten zu unserer Umfrage aus Nr. 41

I.

Ja und nein. In den meisten Fällen fühlen sich die Mitglieder geehrt. Ich halte es so: Bekommen wir ein neues Mitglied, so frage ich bald: «Wie ist Ihr werter Name? — Es freut mich. Wir wollen uns bemühen, Sie gut zu bedienen.» Dann ist der Kontakt schon da. Zum Beispiel: Herren lieben es, wenn man Sie mit dem Namen begrüsst. Zwar ist mir schon folgendes passiert: Ich bediente den Mann einer regelmässigen Käuferin: beim Hinausgehen grüsste ich ihn mit dem Namen. Am andern Tag kam die Frau und fuhr mich an: «Nehmen Sie sich in Acht! Woher kennen Sie meinen Mann?» — Ich war platt, kam gar nicht zum Sprechen, denn fort war sie, auf Nimmerwiedersehen. Da war Eifersucht im Spiel. Sie hatte Angst, ich könnte andere Absichten haben.

Ein andermal sagte mir eine Käuferin, sie komme lieber in unsere Filiale, hier grüsse man einen auch mit dem Namen. In eine andere Filiale sei sie anderthalb Jahre gegangen und nie hätte man sie beim Namen genannt.

Damen mit dem unverdienten «Dr.-Titel»: Da mache ich auf jeden Fall keine grossen Geschichten. Die arme, von Sorgen geplagte Frau hat es viel nötiger freundlich bedient zu werden und mit dem Namen begrüsst zu werden.

Auf jeden Fall wirke ich als Filialleiterin bei meinen Kolleginnen immer dahin: «Begrüsst die Mitglieder mit ihrem Namen, sie kommen viel lieber.» Und es ist so, ich habe es in den 27 Jahren meiner Verkäuferinnen-Laufbahn erfahren.

M. H., Basel

II.

Als ich diese ganze Sache eingehend studierte, kam ich zu der Ueberlegung, dass es sehr viel auf die Verhältnisse (ob Stadt oder Land) und auch auf die Ladengestaltung ankommt. Es mag vielleicht im ersten Moment etwas komisch anmuten, aber wenn man sich einen grossen Laden vorstellt, in der Mitte Lebensmittel, rechts Haushaltabteilung, links eventuell Manufakturwaren, so wäre es für die Käuferin sicher nicht angenehm, wenn es aus allen Ecken tönen würde: «Grüezi Frau Meier». In diesem Fall bin ich der Ansicht, dass die Verkäuferinnen grüssen sollten, die der Türe am nächsten sind. Jene Verkäuferinnen, die sich in den entfernteren Abteilungen befinden, können immer noch ganz diskret grüssen, wenn sie bei der Käuferin in der Ladenmitte angelangt sind. Auf keinen Fall soll dies durch lautes Rufen im Laden geschehen. Ich bin der Ansicht, es sollte dies jede Verkäuferin gefühlsmässig machen, denn sie kennt ja auch die Mitglieder.

Auf dem Lande ist es sicher vorteilhaft, sich so schnell wie möglich die Namen der Mitglieder zu merken, denn hier ist man näher im Kontakt mit den Mitgliedern als in der Stadt.

K. B., Ebnat-Kappel

III.

In unserem Laden ist es Brauch, jedes Mitglied, sofern man es kennt, *mit Namen zu begrüssen* und zu verabschieden. Jede frisch eintretende Verkäuferin wird instruiert, dass die Begrüssung und der Abschied etwas vom wichtigsten ist.

Es ist natürlich nicht nötig, dass jede Verkäuferin, wenn zum Beispiel vier bedienen, «Grüezi Frau Meier» ruft, wenn es nur eine richtig tut, bei den andern genügt es mit Grüezi oder mit einem freundlichen Lächeln und Nicken, wenn sie am andern Ende des Tisches bedient oder im Hintergrund eine Arbeit verrichtet.

Man kann nämlich auch zu höflich sein, und das berührt eher unangenehm.

Bei uns sagt man zum Beispiel wenn ein Mitglied den Laden verlässt: «Adieu, Frau Meier, es anders Mal.» Es braucht das aber nur die Verkäuferin zu sagen, welche bedient hat. Ich selber finde es ganz natürlich, ja sogar notwendig, dass man die Mitglieder beim Namen nennt, sofern man sie kennt, wenigstens auf dem Lande.

L., Mollis

IV.

Während langjähriger Tätigkeit im Verkauf habe ich beobachten können, dass fast alle Mitglieder gerne mit ihrem Namen begrüsst werden. Ich habe nie festgestellt, dass die Namensnennung als unerwünscht bezeichnet worden wäre. Sollen wir von dieser Tatsache ableiten, dass die Menschen eitel sind? Vielfach wohl, aber doch nicht in dieser ausgeprägten Form. Es lässt sich daraus überhaupt nicht viel Wesentliches ableiten, es sei denn, dass es für jede Verkäuferin und für jeden Verkäufer eine Selbstverständlichkeit sein soll, die täglich oder öfters erscheinenden Mitglieder bei ihrem Namen zu nennen. Etwas anderes wäre unhöflich und unvereinbar mit den Anstrengungen, in die Verkaufslokale eine *freundliche Atmosphäre* hineinzutragen. Mit dem Gruss und gleichzeitiger Namensnennung ist der erste Kontakt geschaffen, und mit diesem steht oder fällt die nachfolgende Verkaufshandlung ... als ausschlaggebender Faktor im Verkaufsdienst.

Wie peinlich ist es doch, wenn uns in unserem «Dienst am Mitglied» plötzlich ein Name entfällt? Sei dies nun bei der Begrüssung oder beim Abschied. Peinlich sicher für beide Teile. In gleichem Masse unangenehm empfindet es der Durchschnittsmensch, wenn er im verhältnismässig kurzen Zeitraum der Bedienung

mit seinem Namen laufend «überschüttet» wird. Das hat mit Freundlichkeit nichts mehr zu tun und wirkt eher abstossend auf die übrigen Mitglieder.

Aehnlich verhält es sich bei der Zitierung von akademischen Titeln, die zur Unsitte geworden ist. Wohl ist unsere Damenwelt, deren Gatten den Doktortitel tragen, leider stark darauf erpicht, diesem Titel Gehör zu verschaffen (?Red.). Löbliche Ausnahmen gibt es aber auch hier. Tüchtige Verkaufskräfte werden es verstehen, diesen zur Manie ausgewachsenen Kult in bescheidenem Rahmen zu halten und damit zu verhindern, die überwiegende Zahl der andern Käufer zu verärgern.

Wir erachten es als unsere Pflicht, gerade im genossenschaftlichen Verkaufsdienst immer ein erträgliches Mass zu wahren. Auch im genossenschaftlichen Spezialgeschäft wird es angebracht sein und gehört auch dort zum freundlichen Empfang — sofern man den Käufer kennt — ihn beim Namen zu nennen. br.

Was können wir vom Selbstbedienungsladen lernen?

Von P. Rütti-Morand

Nicht zuviel und nicht zuwenig Artikel

Es sind Versuche mit Selbstbedienungsläden bekannt, die scheiterten, weil zuwenig Artikel angeboten wurden. Es ist bekannt, dass viele Detailhandelsgeschäfte unter dem zu grossen Sortiment leiden. Da hilft nur eine Sortimentsbereinigung auf das wirklich Gangbare durch eine genaue Verkaufskontrolle. Aus solchen Sortimentsbereinigungen wird sich wiederum eine Spezialisierung der einzelnen Läden entwickeln, die nur heilsam ist. Neuheiten probiert man auf Extratischen, zum Beispiel beim Ladeneingang, aus, ehe man sie ins Sortiment aufnimmt. Nicht mehr gangbare Artikel stösst man ab. Was nur in Saisonzeiten geht, soll zwischenhinein im Laden keinen Platz wegnehmen.

Lassen wir den Käufer möglichst nahe an die Ware heran

Bei Laden-Um- und Neubauten soll so geplant und eingerichtet werden, dass der Käufer vor allem keine Treppen mehr ersteigen muss. Die Türe führe auf dem direktesten Wege Blick und Schritt in den Laden. Ist der Käufer eingetreten, soll sich der Ladentisch nicht mehr zwischen ihn und die Ware stellen, sondern ihn möglichst nahe zu den Waren führen. Um es kurz zu sagen: Kehren wir den Ladentisch um, zeigen wir die in ihm versteckten Waren. Man arrangiere auch Warenausstellungen mitten im Verkaufsraum, wenn immer die Verkehrsmöglichkeiten dies zulassen.

Das grösste Schaufenster ist der Laden selbst

Hinweg, wo es geht, mit den Schaufenster-Rückwänden! Kein Schaufenster kann reichhaltiger sein als der Inhalt unseres Ladens selbst, wenn genügend Licht darauf fällt. Das Schaufenster soll — aber nicht über Brusthöhe hinaus — jene Artikel zeigen, die wir besonders zu forcieren wünschen. Darüber hinaus aber den *Blick in den Laden freigeben*. Wenn immer es geht, lassen wir auch die Ladentüre während der Verkaufsstunden offenstehen, damit sie wie eine Einladung zum Eintreten wirke.

Die Ware richtig präsentieren

Der Käufer liebt es, viel Ware im Sinne der Menge zu sehen — es sei denn, es handle sich um Artikel, die er um der Exklusivität willen sucht. Wir wissen auch um das Dekorative der Reihenwirkung gleicher Packungen. Wir sehen, wie der Selbstbedienungsladen die Wirkung der Mengen und der Reihen durch Spiegel erhöht und die ausgestellten Artikel «im besten Lichte» präsentiert. Dass unter einem solchen Lichte veraltete Ware keinen Platz mehr hat, ist selbstverständlich; sie kommt auf den Occasionstisch.

Vorverpackte Waren führen

Dies beschleunigt den Bedienungsgang gleich zweifach. Einmal braucht nicht mehr lange vor dem Käufer abgefüllt, geschnitten und gewogen zu werden. Auch das Einpacken der Ware geht nicht mehr auf Kosten seiner Zeit. Richtig vorverpackte Waren sind vor Staub, Feuchtigkeitsaufnahme und vor dem Austrocknen geschützt (gilt auch für Gemüse). Unsere Verluste werden geringer. Der Käufer erhält sie frischer und kann sie erst noch länger aufbewahren. Voraussetzung ist eine *durchsichtige Verpackung*. Auch dieses Problem ist heute gelöst.

Nicht weniger, sondern mehr Dienst am Konsumenten

Der Dienst am Konsumenten des Selbstbedienungsladens hat an einem kleinen Ort Platz (wozu wir ein Fragezeichen setzen möchten. Red. SKV). Um so mehr pflegen wir den unsrigen. Das, was der Selbstbedienungsladen nicht kann, ist unsere Stärke! Wir organisieren den Hauslieferdienst so, dass wir es der Hausfrau noch leichter machen, einzukaufen, als es der Selbstbedienungsladen tut. Wir bauen den Hauslieferdienst aus, nehmen uns der telephonischen Bestellungen noch besser an als bisher und anerbieten uns, dem Käufer alle einschlägigen Waren, die wir nicht führen, raschestens zu beschaffen.

Zum raschen Verkaufen gehört auch das rasche Abrechnen und Einpacken

Wir fragen uns, ob unsere Kasse zur raschen Abwicklung des Geldeinnehmens und Herausgebens und zur trotzdem zuverlässigen Kontrolle genügt und wir nicht auch die Zeit fürs Einpacken verringern könnten.

Bessere Verkaufstechnik des Personals

Es ist erwiesen, dass eine gute Verkäuferin, ein tüchtiger Verkäufer rascher verkaufen als untüchtige. Die billigsten sind oft die teuersten. Also *sorgfältige Auswahl der Angestellten*. Ebenso *sorgfältige Schulung*, auch in bezug auf Warenkenntnisse. Wir wollen ja nicht nur verkaufen, wir können beraten. Da sich Käufer und Personal im Laden der Zukunft mehr als früher mengen, sehen wir auch auf eine hübsche, leicht erkennbare Berufskleidung.

Ein Ladengeschäft, das zu den Vorteilen, die eine individuelle Bedienung und der persönliche Kontakt mit den Käufern mit sich bringen, noch jene Vorteile bietet, die das Selbstbedienungsgeschäft beliebt machen, wird neben diesem immer bestehen können.

«Wirtschafts-Dienst»

CHÈRES ANCIENNES,

Vous savez toutes que notre devise est « toujours à mieux » et qu'inlassablement, dans nos laboratoires et fabriques, on s'ingénie à améliorer, à affiner nos produits Co-op. Je pense ici tout particulièrement à nos nombreuses sortes de délicieux chocolat et à leur présentation artistique ; à la nouvelle poudre à lessive Teddy avec son petit ours blanc si sympathique. — Un jour, n'ayant pas de jouets, je donnai à un petit garçon, pour s'amuser, une boîte vide de Sida, ce qui me suggéra l'idée de lui raconter l'histoire des sept petits nains de la montagne. Il était ravi et emporta la boîte comme si c'eût été un joujou de grande valeur. Je suis bien sûre qu'à l'avenir sa maman achètera la poudre à nettoyer Sida.

Tous ces efforts doivent être soutenus et c'est de vous, les vendeuses, que dépend le succès final. Je voudrais que vous vous rendiez bien compte de l'importance de votre rôle.

Vous êtes-vous déjà demandé: Suis-je une vendeuse capable et une bonne coopératrice ?

Lisez le questionnaire ci-après, et voyez si vous pouvez répondre affirmativement, mais soyez sincères et sans aucune indulgence envers vous.

1. Connaissez-vous vraiment bien toute notre production ? Par exemple, avez-vous goûté toutes nos sortes de biscuits, bonbons, chocolat, etc. Avez-vous essayé, expérimenté tous nos produits de toilette, de nettoyage, à lessive, en prenant des notes, et en les comparant aux autres marques ?
2. Etes-vous convaincues que, bien qu'étant meilleur marché, ils peuvent concurrencer avec les autres fabrications ?
3. Les offrez-vous toujours en premier lieu, en vous efforçant de persuader les clients de leurs avantages ?
4. Savez-vous lancer un nouvel article ?
5. Les ventes supplémentaires vous réussissent-elles, mais sans importuner les acheteurs ?
6. Prenez-vous toujours les réclamations très au sérieux, en restant calmes et aimables, même devant une cliente furieuse ? Cherchez-vous à tout prix à lui donner satisfaction, afin qu'elle ne quitte pas votre magasin en disant: « Ici je n'y reviendrai plus » ?
7. Etes-vous en général de bonne humeur, prévenantes et correctes avec tous les clients, sans distinction de leur position sociale, et aussi avec ceux qui vous sont antipathiques ?
8. Faites-vous sentir aux clients que, lorsqu'ils sont chez vous, ils sont dans « leur » magasin ?
9. Vous efforcez-vous, par votre esprit de coopération, votre comportement avenant et conciliant envers vos collègues, de contribuer à ce que votre magasin respire l'harmonie ?

On pourrait encore bien allonger cette liste, mais je m'arrêterai là pour aujourd'hui, et je serais très satisfaite si vous pouviez répondre à chaque question par « oui ». Sinon, j'espère que ce sera le cas à l'avenir.

Nous voici de nouveau à la fin d'une année. Cela porte toujours à la réflexion. On fait le bilan, et ici aussi maintes questions se posent. Je souhaite que votre bilan personnel soit très réjouissant; que vous ayez atteint ce que vous vous proposiez au seuil de l'année; que votre « avoir » en progrès et en devoir bien accompli, vous donne entière satisfaction.

Alors, bonne fin d'année et grand succès pour les ventes de Noël et Nouvel-An.

Erna Obrist

Dies ist voraussichtlich der letzte Brief an euch Ehemalige, der im «Schweiz. Konsum-Verein» erscheint. Vom Januar 1951 an werden unsere Briefe im

SERVICE CO-OP

Monatsschrift für das Verkaufspersonal

erscheinen. Das bisherige «Service CO-OP», das euch hoffentlich wohlbekannt ist, wird nun ausgebaut zu einer netten Zeitschrift für euch Verkäuferinnen. Der V.S.K. scheut keine Kosten und keine Mühe, um euch in anregender Weise auf allen Gebieten, die euch interessieren können, zu orientieren, Ideen zu geben, Ratschläge zur Verfügung zu stellen, euch in jeder Hinsicht zu fördern. Nach dem, was ich darüber weiss, darf ich euch dringend empfehlen, euch sofort zum Abonnement zu melden. Das neue «Service CO-OP» wird euch sicher Freude machen und eure Leistungsfähigkeit erhöhen können. Sagt es auch den Kolleginnen, von denen ihr wisst, dass sie bisher den «Schweiz. Konsum-Verein» nicht abonniert haben.

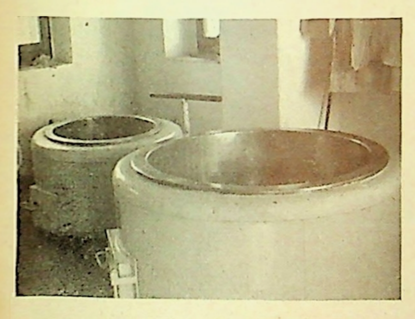
Die Seminarleitung und alle eure ehemaligen Lehrer, die älteren, jüngeren und jungen, wünschen euch ein flottes Weihnachts- und Neujahrsgeschäft, damit ihr die eventuellen Oktober- und November-Umsatzlücken wieder schön stopfen könnt. Euch ganz persönlich wünschen wir natürlich schöne, freudige Festtage und trotz müden Chnöchli einen fröhlichen Silvester!

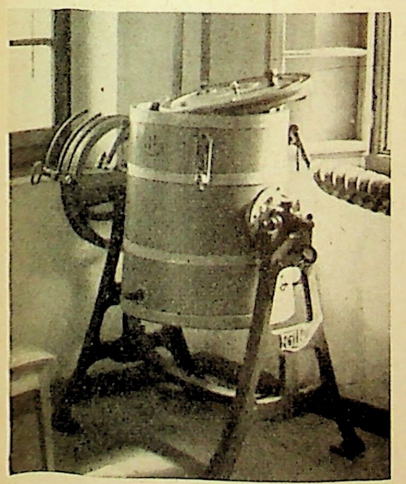
Liny Eckert

Auch Martisberg hat eine Sennerei!



Der vorwärtsdrängenden Entwicklung auf allen Gebieten konnte auch Martisberg nicht widerstehen. Auch diese Gemeinde, die so verloren und versteckt hinter einem Walde ob Lax am sonnigen Berghang liegt, wird von den Errungenschaften der neueren Technik berührt. Das kleine, kaum 60 Einwohner zählende Dörfchen hat sich bis heute als ein rühriges Patenschaftskind erwiesen. Um den Anschluss an die Welt und an den Verkehr zu sichern, wurde in den letzten Jahren in mehreren Etappen ein *Fahrweg von Lax nach Martisberg* erstellt, an den die *Patenschaft Co-op* ebenfalls ihren Beitrag leistete. Während früher alles mühsam auf dem Rücken hinaufgeschleppt werden musste, führt heute ein Jeep mühelos alle Güter nach Martisberg.





Milchverwertung

Jeder Bauer verwertete bis heute die Milch nach seinem Gutdünken. Der eine stellte Käse her, der andere «butterte» und ein dritter verwendete die Milch zur Aufzucht. Ob wirtschaftlich oder nicht — es gab keine andere Wahl. Heute ist auch das in Martisberg anders. Seit dem Frühjahr 1950 ist die *neue Sennerei* betriebsbereit und im Winter 1950/51 kann die *Milch* der Gemeinde *genossenschaftlich verwertet* werden. Im unteren Teil des am Berghang liegenden Dorfes steht die praktisch eingerichtete Sennerei. Im Parterre befinden sich die Käserei und die Milchkühlanlage. Im Keller wird der Käse aufbewahrt. Mit der Rückkehr des Viehs von den Alpen im Monat September wurde sie ihrer Bestimmung übergeben. Jeden Morgen und Abend bringen die Bauern ihre Milch; ein Senn sorgt für die Verarbeitung zu Butter und Käse. Wie werden die Bergbauern von Martisberg stolz sein, wenn die ersten gemeinschaftlich erzeugten Sennereiprodukte sich in klingende Münze verwandeln oder der Selbstversorgung dienen können! Es zeigte sich erneut auch in Martisberg, dass selbst eine kleine Gemeinde in der Lage ist, gemeinsam ein grosses Werk zu vollbringen. Neben den von Bund und Kanton gewährten Subventionen trug auch wesentlich der Beitrag der Patenschaft Co-op bei, das Werk zu ermöglichen.

Mit der Errichtung der Sennerei in Martisberg sind aber nicht alle Sorgen behoben: Wohl keine Gemeinde im ganzen Gebiet der Mörjerberge hat so um das *Wasser* zu kämpfen, wie Martisberg. Ein einziger Brunnen dient vielen Familien als Wasserspender. In heissen Sommern und kalten Wintern ist er dem Versiegen nahe, und es dauert dann jeweils lange, bis die Hausfrauen ihren Wasserkessel gefüllt haben. Neben dem Trinkwasser fehlt Martisberg aber auch das so notwendige Wässerwasser. Heute wird es in unzureichender Menge mittels langer Wasserleitungen von weither zugeführt. Es genügt aber nicht, um das ganze Gebiet zu bewässern. Lange schon bestehen Projekte, um Martisberg genügend mit Wasser zu versorgen, die aber bis heute zufolge der hohen Kosten nicht ausgeführt werden konnten. Die Verwirklichung einer ausreichenden Wasserversorgung würde den Einwohnern eine grosse Sorge abnehmen.

Kreisverbände

Bäckerkurs im Kreis V

Interessante und lehrreiche Stunden erlebten am 14. November 1950 55 Konsumbäcker und Verwalter in Windisch. Im Saale zum «Löwen» war von Karl *Junker* von der MSK mit seinen Helfern aus der Konsumbäckerei Brugg-Windisch eine Ausstellung von Kleingebäck, Patisserie, Konditoreigrosstücken, Hefegebäck, Blätterteigsachen usw. arrangiert worden. Nach einleitenden Worten über die Notwendigkeit einer intensiven Arbeitsleistung, der Herstellung von immer neuem Gebäck und einer genauen Kalkulation, erläuterte K. Junker den Anwesenden die Finessen der einzelnen Stücke. Von besonderem Wert war, dass jedem Bäcker und Verwalter auch noch gleich die fertig ausgerechneten Rezepte der einzelnen Backwaren übergeben wurden.

Damit die Rezepte auch richtig verstanden und daheim angewendet werden, wurden einige Proben gemacht. Da sah man die Bäcker, Bäckermeister und Verwalter alle am gleichen Rezept rechnend. Dass die Leute bei der Sache waren, wurde dadurch bewiesen, dass bei jeder Unstimmigkeit die diktiert wurde, gleich Opposition entstand.

Damit aber noch nicht genug. Jede Bäckerequipe musste aus ihrem Betrieb einige Artikel mitbringen, die bei ihren Mitgliedern guten Anklang finden und einen richtigen Bruttoertrag ergeben. So kam eine zweite Schau zustande, die nicht minder interessant war. Da auch zu diesen Backwaren die Bäckermeister die entsprechenden Rezepte mitbrachten, konnte noch manches ausgetauscht oder abgeschrieben werden.

Nach einem währschaften Zobig wurde in drei Gruppen die neue Bäckerei der Konsumgenossenschaft Brugg-Windisch besichtigt. Der Gitterbandofen, die pneumatische Mehlförderanlage sowie die Klimaanlage waren für die meisten etwas Neues.

Dank der grossen Vorarbeit von K. Junker wurde der Nachmittag zu einem der erspriesslichsten, die je in unserm Kreis durchgeführt wurden. Wir können diese Art Bäckerschulung auch den andern Kreisen aufs beste empfehlen.

Ba

Die Bewegung im Ausland

Dänemark. — *Selbstbedienung für Schuhe.* Im Bekleidungsmagazin des Verbandes dänischer Konsumvereine in Holbaek führte man vor kurzem, als ersten Versuch in Dänemark auf diesem Gebiete, die Selbstbedienung für Schuhe ein. Auf Glasregalen sind die Schuhe mit Angabe des Preises, der Nummer und der Dessinbezeichnung aufgestellt, und auf Schäften über und unter den Glasregalen stehen die Schachteln mit den entsprechenden Schuhen, so dass der Käufer selbst wählen kann, was ihm zusagt.

Nachdenkliches

«Die Natur versteht gar keinen Spass, sie ist immer wahr, immer strenge, sie hat immer recht und die Fehler und Irrtümer sind immer des Menschen.» *Goethe zu Eckermann, 13. Februar 1829*

Bibliographie

Schweizerisches Jugendschriftenwerk. In den letzten Tagen ist die 5. Serie von SJW-Heften für das Jahr 1950 herausgegeben worden, enthaltend drei Neuerscheinungen und einen vielverlangten Nachdruck. Die guten, mit Vierfarbenumschlägen geschmückten, reich illustrierten SJW-Hefte können von jeder Schülerin und jedem Schüler, in welcher Gegend der Schweiz sie auch zu Hause sein mögen, bei örtlichen Schulvertriebsstellen, Buchhandlungen und Kiosken, oder bei der Geschäftsstelle des Schweiz. Jugendschriftenwerkes, Postfach, Zürich 22, zum volkstümlich billigen Preis von 50 Rappen erstanden werden.

Nr. 372. *«Recht auf Vergnügen»* von G. von Goltz. Reihe: Literarisches, von 14 Jahren an (Oberstufe).

Die feinfühlende Erzieherin nimmt in einer frisch gestalteten Erzählung aus dem Leben junger Menschen Stellung zu der Frage, welche Freiheit der Mensch in Anspruch nehmen darf, ohne sich selbst und anderen zu schaden. Der positiv geführte Kampf gegen die Vergnügungssucht der Gegenwart kommt zur Geltung. Ein Heft für werdende Menschen.

Nr. 373. *«Kampf dem Hunger»* von F. Aebli. Reihe: Gegenseitiges Helfen, von 12 Jahren an (Oberstufe).

Ein vierzehnjähriges Mädchen erlebt die Schrecknisse des Hungerjahres 1816/17 in der Schweiz. Durch die Entwicklung der Verkehrsmittel, Konserven- und Nährmittelindustrie wird der Hunger geschickt bekämpft. Doch zeigt sich im Laufe dreier Generationen, dass Kriegszeiten alle vorsorglichen Massnahmen des Menschen zunichte machen und das Hungergespenst eine Welt des Unfriedens immer wieder bedroht.

Nr. 374. *«Söfi und die Zündholzschächtelein»* von H. Schranz. Reihe: Für die Kleinen von acht Jahren an (Unter-, Mittelstufe).

Die Erlebnisse des kleinen Mädchens aus dem Berner Oberland vermitteln einen menschlich schönen Einblick in das friedliche Familienleben eines armen Haushaltes, der auf Heimindustrie (Herstellung von Zündholzschächtelein) angewiesen ist, sie decken soziale Nöte auf, deren Härten durch gütige Menschen gemildert werden.

Folgender vielverlangter Nachdruck ist wieder erhältlich:

Nr. 57. *«Der Wunderkessel»* von L. Tetzner. Reihe: Für die Kleinen von sieben Jahren an (Unterstufe). 3. Auflage, 46. bis 60. Tausend.

Kurze Volksmärchen für Kindergarten- und Primarschulstufe, die in der Fassung Lisa Tetzners den Grimmschen Märchen nahestehen.

Arbeitsmarkt

Angebot

Junges, strebsames **Ehepaar** wünscht sich zu verändern und sucht Uebernahme einer grösseren Filiale. Der Antritt könnte sofort oder später erfolgen. Offerten unter Chiffre G. E. 215 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*